Non è tempo di "avventure"

Il nuovo Presidente del Consiglio è atteso da un compito estremamente difficile: da un lato dovrà far cassa per garantire la solvibilità del nostro paese (in parole semplici dovrà aumentare le entrate pubbliche per poter pagare i debiti) e dall'altro dovrà mettere in atto le misure necessarie per farci uscire dalla recessione e iniziare, finalmente, un periodo di crescita.
Questa difficile missione non è aliena alle nostre vite, alle nostre attività; i dati relativi al settore del pubblico esercizio parlano chiaro: dal 2008 ad oggi il saldo fra aziende iscritte e aziende che hanno cessato l'attività è negativo per oltre 13.000 unità.
Le Aziende del settore stanno affrontando, contemporaneamente, tre diverse problematiche: una riduzione dei margini di guadagno, una difficoltà nel pagare i debiti contratti e una nell'accedere a nuovo credito.
Tutte le Aziende si trovano in questa situazione? No, fortunatamente. Molte sono ancora in grado di fare mercato e di non subirlo, di generare utili e di programmare il futuro con investimenti che mai come in questo momento sono necessari. Si trova in difficoltà, a mio vedere, chi ha fondato la sua speranza di successo sul credito, chi ha "iniziato un'avventura" pensando che fosse sufficiente saper cuocere un buon piatto di pasta o servire un buon caffè.
Sino ad oggi per qualsiasi imprevisto è stato sufficiente chiedere un finanziamento ad una banca. Oggi non è più così: le banche sono in difficoltà e si trovano nella condizione di non poter erogare finanziamenti se non in misura limitata, facendosi pagare molto caro e pretendendo garanzie patrimoniali oggettive estremamente importanti. Accedere al credito è diventato e sarà per i prossimi mesi difficile ed estremamente oneroso (mediamente i tassi già ora si sono pericolosamente avvicinati, superandola in alcuni casi, alla soglia del 10%).
Cosa fare quindi? Bisogna pianificare l'attività sotto tutti i punti di vista, partendo dal presupposto che non ci sarà, per almeno un biennio, qualcuno disposto a rimediare ai nostri errori.

Patrimonializzare
Come prima cosa, indipendentemente da quanto suggeriscono alcuni commercialisti, è fondamentale "patrimonializzare" l'azienda al fine di renderla più "appetibile" agli occhi di un istituto di credito. In altre parole, non ha più senso drenare, mese dopo mese, il conto corrente aziendale perché così facendo,

agli occhi delle banche, saremo sempre meno interessanti nel momento in cui avremo bisogno di un finanziamento e le nuove normative dal punto di vista della lotta all'evasione fiscale (redditometro e c/c da dichiarare in dichiarazione dei redditi) ci garantiranno un fastidioso accertamento; per fare un esempio, una semplice polizza vita intestata alla società può esser utilizzata come garanzia per un affidamento.
Invece che abusare dei prestiti a medio termine è fondamentale pianificare le spese future accantonando le somme di cui avremo bisogno.
è anche necessario ridurre i costi e quindi ristrutturare la posizione assicurativa (un risparmio anche solo del 10% non fa la differenza fra il chiudere e l'avere successo, ma aiuta) e verificare che i rapporti bancari siano posti in essere alle migliori condizioni.
Se tutte queste operazioni paiono complesse è fondamentale affidarsi a chi ha più esperienza nel settore: una consulenza finanziaria dedicata mai come ora è importante per far sì che il passaggio da esercente ad imprenditore avvenga nel più breve tempo possibile.